

2023年工厂筹建推进表 企业工厂经理个人述职报告工作总结(模板5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

工厂筹建推进表篇一

尊敬的领导：

我是_幼儿园的园长。我们幼儿园建园时间不长，我深深地知道：园长是一所幼儿园的灵魂。回顾一年半的成长历程，我感到非常欣慰。虽然说算不上创造了一流业绩，但我立足于本职岗位，推动幼儿园发展又上了一个新的台阶，教师们的教育教学水平又提升到了一个新的层次。现对本学年工作进行述职如下。

一、幼儿园主要成绩及特色

改善办园条件，美化育人环境。在幼儿园的环境建设上，我园本着少花钱多环保，进行废物利用的原则，为幼儿创设一个优美、舒心的环境。幼儿园的环境建设与我园的办园特色相结合，构建了一个健康、和谐的师幼氛围。我们要求教师爱护、尊重、赏识每一个孩子，平等宽容的对待每一个孩子，让孩子在一种被关爱、互为尊重的环境中健康成长。

二、以人为本，完善体制，增强竞争意识，提高办园质量

1、加强领导班子建设，提高办园质量

竞争意识、目标意识、责任意识、科研、创新意识、奉献精神

神是幼儿园发展的核心，他们直接影响幼儿园的发展。学校领导每人各有所长，她们都有开阔的视野，创新的思维，求真务实的作风，有很强的战斗力和凝聚力，她们团结拼搏、勤奋敬业，牢固树立以质量求生存、在竞争中求发展，创造一片自主发展的天空，内化一种爱岗敬业、顾全大局、追求上进的精神。

2、以极大的信任调动教师的潜能

由于我园建园时间比较短，专业老师不多，教师要不断地学习学习再学习，才能跟得上幼儿园的发展，因此，教师的工作压力非常大。我园努力营造一种民主、和谐、宽松的工作环境，让大家心情舒畅、和谐共处、自我约束、自我完善，领导做到知人善任，人尽其才，鼓励教师迎难而上，把责任还给教师，保护教师的自尊心和表现欲，关心教师的精神生活，坚持以人为本，推动我园发展。

我们注重抓责任的追究，采取责任化、量化、民主化的管理模式，制定了一系列适合我园发展的量化考核条例，各类人员规章制度和各类人员岗位职责等管理制度，其内容涉及幼儿园方方面面，使幼儿园的管理更加制度化、规范化。我们始终坚持把发展作为第一要务，坚持以教师发展为本，增强教师的主体发展意识。

在发挥制度的约束作用同时，我们还注重抓制度的激励作用，幼儿园设有全勤奖、师德师风奖、优质课组织奖、教学随笔、论文等多项奖励，这些制度的制定和实施，不仅有效地保证了幼儿园各项工作的有序进行，还极大地激发了教职工的工作热情和积极性，使班级之间、教师之间形成了你追我赶而又团结协作的工作氛围，通过实施有效地绩效管理，为教师创造了更多的自主权、更多的参与管理的机会。

三、抓教师学习培训，促教师专业发展

我园把园本教研当成头等大事来抓，成立了由园长牵头，会计全面负责的园本教研培训组织，实行阶梯式管理模式，责任到人。做到“人人有事做，事事有人抓”，为保证园本教研工作的畅通，同时制定了教研组、例会、集体备课等制度，园长为园本教研工作提供强有力的保障。教师无论是在自主学习、互动学习，还是在常态教学中，只要发现问题、闪光点，都会随时确立主题，进行研讨，让教师在讨论中相互学习、相互借鉴、共同提高。我园采取了帮扶制度，园园联合制度。我们和一所民办园，一所公办园互相帮扶，取长补短，共同进步，共同发展。这样教师的视野更广阔了，已取众家之长，补己之短。教师的专业发展已初见成效。

四、目前存在的问题及今后努力的方向

师资力量严重不足，继续加强教师队伍建设，促进教师素质全面提高。由于幼儿较多、严重存在大班额现象。教师专业化水平不够，需要学习和理论上的指导。

今后努力的方向：一是继续加强学习，找出差距，不断完善自己，提高自身素质。二是要逐步改善办园条件，不断完善其设施设备，加强对幼儿园保教工作、教研活动等的检查和指导，进一步提高办园质量。

希望通过我和大家的努力，使我园再上一个新台阶，做到让家长放心，幼儿开心，打造真正适合孩子身心健康成长的幼儿园。对此，我们有信心更有决心。

此致

敬礼！

述职人：_

20__年__月__日

工厂筹建推进表篇二

回顾20xx年工作，成绩的取得与总厂和工程公司的正确领导、机械制造公司党政班子成员的团结协作、全体员工的辛勤付出密不可分。我在做好本职工作的同时，也在反思自己，工作上的不足和问题是今后应该时刻注意和逐步改进的：

一、管理力度应进一步加大。

认真总结一年来的工作，公司的生产经营管理还有一些不尽人意的地方，特别是加氢装置出现的法兰事故，暴露出了我们在质量管理上的盲区，向我们敲响警钟，出示了黄牌。因此，全面优化管理手段和提高管理水平，成为我20xx年抬高工作标准，重点努力的目标之一。

二、与同志们联系和交流的机会较少。

加强领导与领导的沟通、领导与员工的沟通，员工与员工的沟通，是一个团队成员之间增进了解、化解矛盾、理顺情绪、统一思想、达成共识的有效渠道。我在今后的工作中，要在加强与党政班子成员及时沟通的基础上，树立服务意识，多深入基层，多倾听一线工人的心声，努力营造和谐、团结、平等、愉快的工作环境，增强企业的凝聚力和向心力，为生产经营活动顺利开展排除障碍，提供有力的思想保证。

三、工作方法有时简单，遇到急事不够冷静，不能十分客观地处理问题。

一年来的工作实践，使我深刻体会到，作为一名企业的领导干部，只有深入和全面地思考问题，才能有解决问题的正确方法，只有依靠广大职工的智慧 and 力量，采取合理的方式，才能从容应对，扭转复杂局面。

四、学习深度不够。

学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，猎取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。20xx年，由于事务繁忙，工作紧张，学习的时间相对减少。今年，我在这面对自己提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，向先进的同行企业学习，把先进的经验和成功的做法应用到实际工作中，努力为公司改革稳定和发展做出更大的贡献。

谢谢大家！

工厂筹建推进表篇三

20**年，是公司经历总厂专业化重组，完成内部产业结构调整，正式步入市场，迎接竞争挑战的第一年。一年来，我在总厂、工程公司各级领导的带领下，紧密团结机械制造公司党政班子成员，依靠公司全体员工的智慧和力量，对内坚持求真务实、埋头苦干的作风，强化生产经营管理，打牢生存根基，努力营造团结向上、奋发有为的企业环境；对外发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间，积极培育有利于企业持续发展的市场体系。下面，我将20**年自己主管的几项工作向各位代表做以简要汇报：

一、生产能力显著提高，经营指标呈攀升态势。

20**年，经过公司全体干部职工的艰苦努力，公司完成经营指标8971.16万元，创造了历史最好水平。承接并圆满完成了石化公司120万吨/年加氢改造项目、总厂复合肥装置建设、化工二厂丙烯腈、裂解后分离和高压聚乙烯等重点项目的设备制造任务；外部市场方面，主要完成了大连齐化设备、青海格尔木炼油厂三旋的制造任务。全年制造加工总量252472台（件），4368.63吨。其中容器197台，948吨，产值1526.56万元；塔器37台，565.87吨，产值1013.54万元；换热器118台，641.7吨，1300.69万元；换热器管束52台，257.24吨，

产值622.68万元；空冷器管束45台，294.38吨，产值575.74；三旋9台（件），19.637吨，产值162.8万元；加工配件25件，432.13吨，产值1180.83万元；桥架705吨，产值649万元；其他项目1149.59万元。

二、营造稳定环境，夯实产业格局。

一年来，我从加强形势任务教育入手，积极向职工讲情形势、明确任务，研究制定措施、消除制约发展瓶颈，在公司上下形成了同心同德，共谋发展的良好局面。广大干部职工关心企业的前途和命运，考虑企业的生存与发展，主动为企业的生存献计献策，积极为企业的发展出力流汗。我们以容器制造、换热设备制造、分离设备制造、工艺配件加工、塔器配件加工、阀门修造、桥吊检测、转子实验及金属构件加工制造，9个业务板块构建起的企业新架构，经过一年来的实践、运行，基础得到了很好的稳固，各业务板块经受住了市场的严峻考验，正在向我们订立的产品专业化、规模产业化、结构最佳化、效益最大化目标稳步迈进。南区的激光加工中心、阀门制造厂和容器制造厂，一举扭转了亏损局面，实现盈利。换热设备制造厂和容器制造厂两各单位，产值均超过了万元以上，创出了有史以来的`最高记录。

三、加快“三高”项目实施步伐，努力提升核心竞争能力。

作为集团公司确立的做大、做强项目，高效换热器、高效塔内件和三级旋风分离器，已经成为了公司提升核心竞争能力的支柱型业务，得到了总厂机动处、设计院和各科研院所的权利支持。20**年，我积极与上级主管部门和设计部门沟通、联系，努力做好论证工作，组织研发中心、生产装备部门的技术人员，全力以赴加快项目的实施步伐，截止20**年年末，共安装设备47台，完成项目总量72%。塔内件和高效换热器2条生产线目前已完成了前期的调试工作，具备了开车投用条件；三旋生产线于今年的4月份将进入调试阶段，上半年就可以全面投入使用。三个实验室的设计工作进展顺利，在北京

大学泽华公司、华南理工大学和石油大学技术力量的推动下，研发中心正在对设计方案做进一步的补充、完善。我预计，该项目在今年将全部竣工。

四、规范材料管理，理顺物流程序。

一是指导和组织物资供应站以强化管理为主线，以健全完善各项管理制度为出发点和落脚点，先后实施和推行了《公司物资管理规定》、《物资供应工作程序》、《通用物资检测过程控制程序》、《物资管理考核办法》和《物资供应站工作考核办法》，明确了各岗位、各工种的职责权限，推进了物资管理的制度化和规范化运行。

二是将基层单位库房全部划归到供应站，实现了材料的集中管理和统一调拨。针对分库保管员业务不熟练，库房管理及账目不规范的实际情况，组织供应站一些业务能力强的老保管员，分包基层分库，从建账、物资摆放教起，系统地讲解了常规的收发、存储知识。经过几个月的理顺，基层分库有效地保证了生产用料的及时供应，走向规范化的运行轨道。

三是坚持材料与材质证件同步手续。生产过程中，我发现部分材料的材质证件不能随实物及时到位，尤其是承接紧急任务时，生产单位为确保工期，按时交货，未接到证件就开始了加工生产，极容易给产品留下质量隐患。经过多次研究，我组织制订和实施了《进厂材料复验暂行规定》，在材料入库和进入加工现场前，质管部门与供应站严格执行理化检验程序，发现证件不全的材料，计划员立即跟踪索要。遇到特殊情况时，按照iso9001质量管理体系要求，严格履行有公司主管领导批准的紧急放行手续。进入生产过程后，“材料检验卡”或材质证件跟随工件运行至每道工序，而且要有责任人的确认签字，证件没有到位的任务严禁开项生产。

五、实行计划性管理，努力降低成本。

一是严格执行物资采购报批制度，很好地杜绝了计划外采购。采购中坚持比质比价，全年节省资金130万元。

二是将各生产单位的废旧钢铁集中回收，兑换成品钢材再度使用。20**年回收废旧钢铁637.47吨，实现销售收入68.7万元；回收铁屑241吨，实现销售收入23.5万元。全年共为公司节省材料费92.2万元。

三是开展了库房的大整顿活动。利用一个月的时间，对账内、账外、报废物资进行了全面的盘点，合理的划分，组织了积压材料的材质复验工作。盘清了总量，盘活了存量，全年利库509万元。四是加强了资金的使用和管理，重点加大可控费用的控制力度，管理费用比照上年降低了10个百分点。

六、注重新产品开发，增添企业发展后劲。

坚持以市场需求为导向，立足自身实际，确定了以产品开发谋求企业持续发展的主线，主动寻求合作伙伴，与国内知名科研院所联合，先后开发、制造了五种高效换热器□t型翅片管、菱形翅片管和缩放管3种换热管标准被集团公司确定为行业标准。

独立开发成功了非连续折流板式高效换热器。20**年10月，公司与鲁姆斯公司鉴定了在工艺计算方面进行深度合作的协议，达成将该产品共同推向市场的共识。此外，还与清华大学泽华公司合作，共同开发成功adv浮阀产品，与石油大学联手，研制成功了立管式psc型多管三级旋风分离器。同时，经过市场调研，还先后引入了热浸锌和激光熔覆技术，为企业扩大竞争优势，添加了重重的砝码。

七、健全结算工作，加强清欠力度。

一年来，我指导经营人员和财务人员，加大了结算和清欠力度。选派两名责任心强的同志全力做好这项工作。同时，对

个别信誉不好的厂家，向法院提出诉讼请求，以寻求法律上的支持和援助。20**年，结回应收账款9384万元，收回挂帐金额65万元；2000挂帐金额7.625万元；20**年挂帐金额95.2万元；20**年挂帐金额2247万元，共清欠应收账款3271.5万元。

八、满足用户需求，拓宽市场空间。

20**年，我们在积极完成石化公司生产任务的基础上，市场空间有了更加广阔的拓展。

第一，完成了复合肥转鼓的制造。我们在总厂30万吨/年复合肥工程的建设中，成功地完成了造粒机、干燥机、冷却机和包裹机的设计、制造、安装、调试任务，为装置实现开车一次成功提供有力保证。这是我们机械制造公司突破传统的制造范围，稳健进入转动设备制造领域的一座里程碑。

第二，阀门试生产获得成功，25只闸阀在去年经过严格测试全部合格，并顺利通过压力管道元件增项联审，阀门、金属软管业务获取了进入市场的许可证。

第三，外部市场体系继续得到稳固，并建立了新的合作网络。20**年，我们以良好的服务，在继续维系哈尔滨炼油厂、大连齐化等老朋友合作关系基础上，寻找并构建了新的客户群体，缩放管式和“t”型翅片管式高效换热器进入了广东市场，在中石化茂名乙烯的生产装置中成功应用，新型三旋受到了青海油田的关注，落户于格尔木炼油厂。

工厂筹建推进表篇四

尊敬的领导：

我叫_x_现担任专区酒店餐饮部经理一职。虽然我们酒店_餐厅才走过短短的一年，但在酒店领导的关爱下，以及全体同

仁的共同努力，我们也收获了不错的成绩。自己也较好地履行了餐饮部经理的职责，圆满地完成了工作任务。以下是我的述职报告：

一、注重员工的服务培训

餐饮业是以服务为核心的行业，提供优质服务是我们在激烈的市场竞争中制胜的法宝。为此，我一直把对员工的培训作为一项重点工作来抓，通过加强对我部员工的技能培训，提高服务水平和质量。从规范礼仪服务入手，严格落实餐厅的五常管理，推行规范化一条龙式服务。从顾客进门开始到离去，从点菜、上菜、席间服务等各个服务环节都明确了服务标准，使广大顾客高兴而来，满意而去。特别是争对开业期间的接待和准备工作，我带领餐饮部全体职员共同努力，不断强化服务意识，加强培训力度。最终，顺利完成了酒店试营业期间的工作，基本未出什么差错。

二、建立健全各项规章制度

针对个性化服务不够健全的现象，我与餐饮管理人员一起制定并不断完善餐饮部的各项规章制度。包括完善事故责任制，要求服务员坚持划菜登记下单，起菜，上菜，以及结束时间，将责任落实到人头，避免失误对公司造成损失。

三、不断创新菜品

我们在菜品质量上也下了很大功夫。顾客来到店里，除了享受到贴心的服务外，更主要的是要吃到可口的饭菜。在这方面我们仔细分析了顾客的喜好，推出了多种菜肴体系。俗话说众口难调，我们就是要努力做到众口不再难调。为了吸引顾客，满足大家多种口味的需求，我们不断研究推出新的菜品，供新老顾客品尝选择。目前经我部推出的新菜品种达_项。有效地提升了我部的名气和吸引力。

四、工作中的不足

餐饮部的工作虽然取得了一定的成绩，但仍存在不少问题和薄弱环节，距公司的期望值还相差甚远，其主要表现在：一是员工的主动性还有待加强，服务不注重细节。二是员工的推销意识比较差。不能按照客人所需或者不能及时向客人推介我们的新菜品。三是厨房出品质量不稳定，上菜速度有待提高。四是作为餐饮部经理我的管理能力还需提高。

五、今后的工作计划

一是加强自身建设，提高管理能力。要经常走出去学习，与同行多交流、多观摩、多学习，才能不断提高自己。二是加强管理，加大培训力度，建立完整的销售团队，提升个性化服务。三是建立菜肴主导与核心菜肴，打出我部的名气。四是加强对各项成本细化和控制。

此致

敬礼！

企业经理述职报告推荐经典范文

工厂筹建推进表篇五

20xx年，是公司经历总厂专业化重组，完成内部产业结构调整，正式步入市场，迎接竞争挑战的第一年。一年来，我在总厂、工程公司各级领导的带领下，紧密团结机械制造公司党政班子成员，依靠公司全体员工的智慧和力量，对内坚持求真务实、埋头苦干的作风，强化生产经营管理，打牢生存根基，努力营造团结向上、奋发有为的企业环境；对外发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间，积极培育有利于企业持续发展的市场体系。下面，我将20xx年自己主管的几项工作向各位代表做以简要汇报：

一、生产能力显著提高，经营指标呈攀升态势

20xx年，经过公司全体干部职工的艰苦努力，公司完成经营指标8971.16万元，创造了历史最好水平。承接并圆满完成了石化公司120万吨/年加氢改造项目、总厂复合肥装置建设、化工二厂丙烯腈、裂解后分离和高压聚乙烯等重点项目的设备制造任务；外部市场方面，主要完成了大连齐化设备、青海格尔木炼油厂三旋的制造任务。全年制造加工总量252472台（件），4368.63吨。其中容器197台，948吨，产值1526.56万元；塔器37台，565.87吨，产值1013.54万元；换热器118台，641.7吨，1300.69万元；换热器管束52台，257.24吨，产值622.68万元；空冷器管束45台，294.38吨，产值575.74；三旋9台（件），19.637吨，产值162.8万元；加工配件25件，432.13吨，产值1180.83万元；桥架705吨，产值649万元；其他项目1149.59万元。

二、营造稳定环境，夯实产业格局

一年来，我从加强形势任务教育入手，积极向职工讲清形势、明确任务，研究制定措施、消除制约发展瓶颈，在公司上下形成了同心同德，共谋发展的良好局面。广大干部职工关心企业的前途和命运，考虑企业的生存与发展，主动为企业的生存献计献策，积极为企业的发展出力流汗。我们以容器制造、换热设备制造、分离设备制造、工艺配件加工、塔器配件加工、阀门修造、桥吊检测、转子实验及金属构件加工制造，9个业务板块构建起的企业新架构，经过一年来的实践、运行，基础得到了很好的稳固，各业务板块经受住了市场的严峻考验，正在向我们订立的产品专业化、规模产业化、结构最佳化、效益最大化目标稳步迈进。南区的激光加工中心、阀门制造厂和容器制造厂，一举扭转了亏损局面，实现盈利。换热设备制造厂和容器制造厂两各单位，产值均超过了万元以上，创出了有史以来的最高记录。

三、加快“三高”项目实施步伐，努力提升核心竞争能力

作为集团公司确立的做大、做强项目，高效换热器、高效塔内件和三级旋风分离器，已经成为了公司提升核心竞争力的支柱型业务，得到了总厂机动处、设计院和各科研院所的权利支持。20xx年，我积极与上级主管部门和设计部门沟通、联系，努力做好论证工作，组织研发中心、生产装备部门的技术人员，全力以赴加快项目的实施步伐，截止20xx年年末，共安装设备47台，完成项目总量72%。塔内件和高效换热器2条生产线目前已完成了前期的调试工作，具备了开车投用条件；三旋生产线于今年的4月份将进入调试阶段，上半年就可以全面投入使用。三个实验室的设计工作进展顺利，在北京大学泽华公司、华南理工大学和石油大学技术力量的推动下，研发中心正在对设计方案做进一步的补充、完善。我预计，该项目在今年将全部竣工。

四、规范材料管理，理顺物流程序

一是指导和组织物资供应站以强化管理为主线，以健全完善各项管理制度为出发点和落脚点，先后实施和推行了《公司物资管理规定》、《物资供应工作程序》、《通用物资检测过程控制程序》、《物资管理考核办法》和《物质供应站工作考核办法》，明确了各岗位、各工种的职责权限，推进了物资管理的制度化和规范化运行。

二是将基层单位库房全部划归到供应站，实现了材料的集中管理和统一调拨。针对分库保管员业务不熟练，库房管理及账目不规范的实际情况，组织供应站一些业务能力强的老保管员，分包基层分库，从建账、物资摆放教起，系统地讲解了常规的收发、存储知识。经过几个月的理顺，基层分库有效地保证了生产用料的及时供应，走向规范化的运行轨道。

三是坚持材料与材质证件同步手续。生产过程中，我发现部分材料的材质证件不能随实物及时到位，尤其是承接紧急任务时，生产单位为确保工期，按时交货，未接到证件就开始了加工生产，极容易给产品留下质量隐患。经过多次研究，

我组织制订和实施了《进厂材料复验暂行规定》，在材料入库和进入加工现场前，质管部门与供应站严格执行理化检验程序，发现证件不全的材料，计划员立即跟踪索要。遇到特殊情况时，按照iso9001质量管理体系要求，严格履行有公司主管领导批准的紧急放行手续。进入生产过程后，“材料检验卡”或材质证件跟随工件运行至每道工序，而且要有责任人的确认签字，证件没有到位的任务严禁开项生产。

五、实行计划性管理，努力降低成本

一是严格执行物资采购报批制度，很好地杜绝了计划外采购。采购中坚持比质比价，全年节省资金130万元。

二是将各生产单位的废旧钢铁集中回收，兑换成品钢材再度使用□20xx年回收废旧钢铁637.47吨，实现销售收入68.7万元；回收铁屑241吨，实现销售收入23.5万元。全年共为公司节省材料费92.2万元。

三是开展了库房的大整顿活动。利用一个月的时间，对账内、账外、报废物资进行了全面的盘点，合理的划分，组织了积压材料的材质复验工作。盘清了总量，盘活了存量，全年利库509万元。四是加强了资金的使用和管理，重点加大可控费用的控制力度，管理费用比照上年降低了10个百分点。

六、注重新产品开发，增添企业发展后劲

坚持以市场需求为导向，立足自身实际，确定了以产品开发谋求企业持续发展的主线，主动寻求合作伙伴，与国内知名科研院所联合，先后开发、制造了五种高效换热器□t型翅片管、菱形翅片管和缩放管3种换热管标准被集团公司确定为行业标准。

独立开发成功了非连续折流板式高效换热器□20xx年10月，公司与鲁姆斯公司鉴定了在工艺计算方面进行深度合作的协议，

达成将该产品共同推向市场的共识。此外，还与清华大学泽华公司合作，共同开发成功adv浮阀产品，与石油大学联手，研制成功了立管式psc型多管三级旋风分离器。同时，经过市场调研，还先后引入了热浸锌和激光熔覆技术，为企业扩大竞争优势，添加了重重的砝码。

七、健全结算工作，加强清欠力度

一年来，我指导经营人员和财务人员，加大了结算和清欠力度。选派两名责任心强的同志全力做好这项工作。同时，对个别信誉不好的厂家，向法院提出诉讼请求，以寻求法律上的支持和援助。20xx年，结回应收账款9384万元，收回挂帐金额65万元；2000挂帐金额7.625万元。20xx年挂帐金额95.2万元。20xx年挂帐金额2247万元，共清欠应收账款3271.5万元。

八、满足用户需求，拓宽市场空间

20xx年，我们在积极完成石化公司生产任务的基础上，市场空间有了更加广阔的拓展。

第一，完成了复合肥转鼓的制造。我们在总厂30万吨/年复合肥工程的建设中，成功地完成了造粒机、干燥机、冷却机和包裹机的设计、制造、安装、调试任务，为装置实现开车一次成功提供有力保证。这是我们机械制造公司突破传统的制造范围，稳健进入转动设备制造领域的一座里程碑。

第二，阀门试生产获得成功，25只闸阀在去年经过严格测试全部合格，并顺利通过压力管道元件增项联审，阀门、金属软管业务获取了进入市场的许可证。

第三，外部市场体系继续得到稳固，并建立了新的合作网络。20xx年，我们以良好的服务，在继续维系哈尔滨炼油厂、大连齐化等老朋友合作关系基础上，寻找并构建了新的客户群体，缩放管式和“t”型翅片管式高效换热器进入了广东市场，

在中石化茂名乙烯的生产装置中成功应用，新型三旋受到了青海油田的关注，落户于格尔木炼油厂。